

**ASISTENTE CONTABLE PROY AGUA**  
**IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORTAMIENTO**

El IEC es un Inventario de Estilos de Comportamiento que identifica las tendencias conductuales del evaluado, se subdivide en 4 áreas: deseo de satisfacer necesidades, orientación hacia la gente, necesidades de seguridad y orientación hacia resultados, este test es ideal para adaptación de una persona al cargo. Aplicación Ideal para lograr la adaptación de una persona a un determinado cargo.

Aplica en Selección de Personal, Plan de carrera, Ascensos y/o Transferencias. Le permite lograr un mejor proceso combinando con el TPC

Escalas:

1. Orientado a tareas
2. Humanista/motivador
3. Deseo de autorrealización
4. Afiliativo
5. Pasivo-Defensivo
6. Dependiente
7. Evasivo
8. Agresivo (a la defensiva)
9. Competitivo
10. Deseo de poder
11. Perfeccionista
12. Convencional

Posee un Formato 1 Inventario (adjetivos); 220 ítems de escala tipo Likert. Sin tiempo de aplicación, 20 minutos aproximadamente. Recomendable para Cargos Auxiliares, Asistenciales, Mandos Medios, Supervisión, Jefaturas y Gerencias de línea (no recomendable para cargos operativos ni gerencias top). Se invita a rendir los tests a través de correo electrónico y a través de dirección web (URL).

Una amplia variedad de información generada en línea, opción de mostrar un gráfico de barras y/o de radar más interpretaciones narrativas por cada escala evaluada.

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2016-10-10 01:19:11** hasta el **2016-10-10 01:36:03**



## Datos Personales

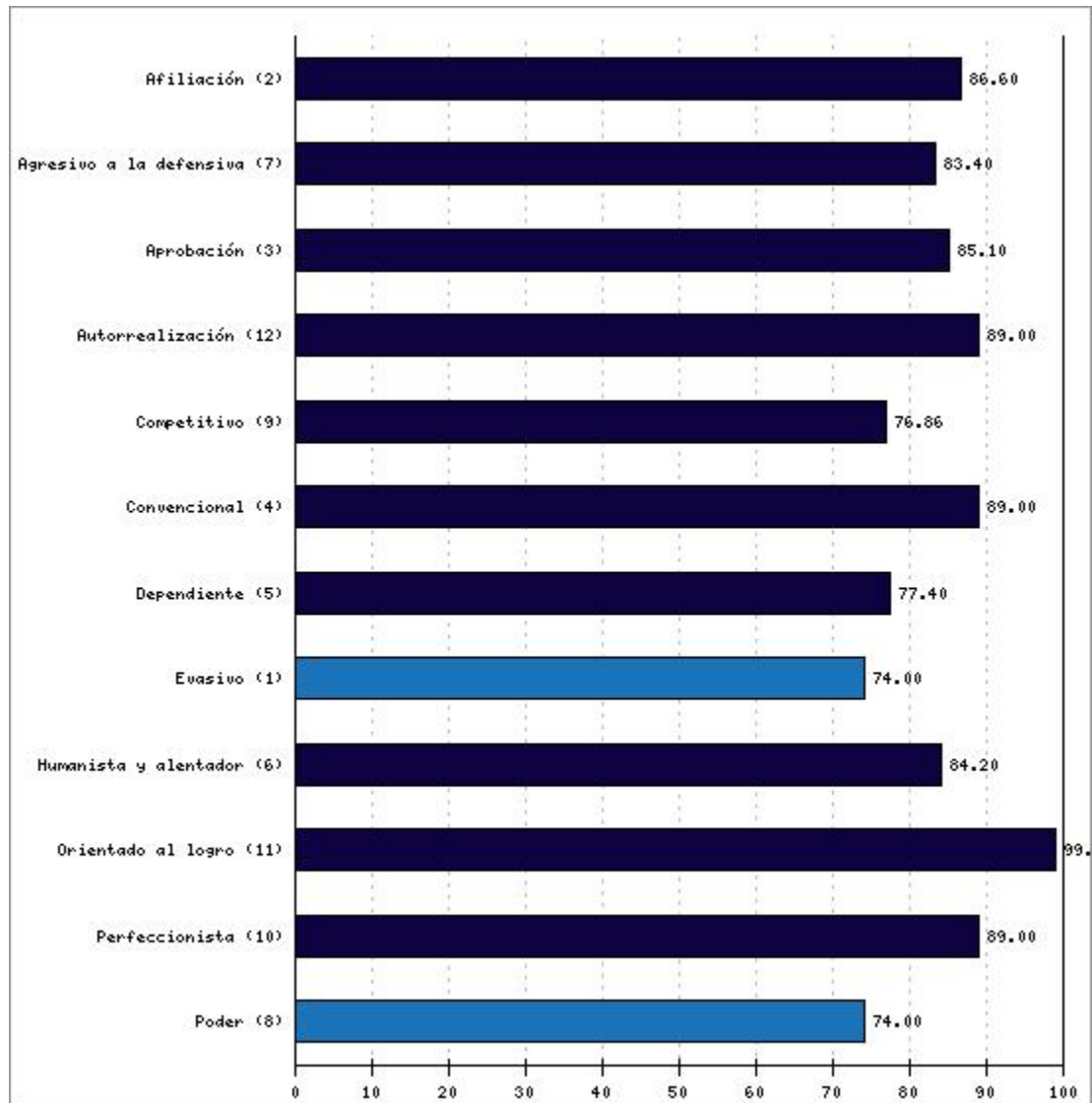


### ASISTENTE CONTABLE PROY AGUA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|                       |                                              |
|-----------------------|----------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 43139961                                     |
| Nombres :             | JIMMY RICHARD                                |
| Apellidos :           | CUNYA MERCADO                                |
| Dirección :           | CALLE PACHACHACA S/N BARRIO DE SAN CRISTOBAL |
| Teléfono :            | 952326455                                    |
| Celular :             | 952326455                                    |
| Género :              | MASCULINO                                    |
| Estado Civil :        | SOLTERO                                      |
| Área de Estudio :     | CONTABILIDAD / AUDITORÍA                     |
| Escolaridad :         | POSTGRADO                                    |
| Fecha de Nacimiento : | 1985-04-28                                   |

### ASISTENTE CONTABLE PROY AGUA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Sigla | Factor                  | Valor<br>Obtenido | Promedio<br>Proceso |
|----|-------|-------------------------|-------------------|---------------------|
| 1  | 2     | Afiliación              | 86.60             | 83.50               |
| 2  | 7     | Agresivo a la defensiva | 83.40             | 80.65               |
| 3  | 3     | Aprobación              | 85.10             | 86.40               |
| 4  | 12    | Autorrealización        | 89.00             | 83.47               |
| 5  | 9     | Competitivo             | 76.86             | 75.60               |
| 6  | 4     | Convencional            | 89.00             | 89.00               |
| 7  | 5     | Dependiente             | 77.40             | 82.57               |
| 8  | 1     | Evasivo                 | 74.00             | 72.20               |
| 9  | 6     | Humanista y alentador   | 84.20             | 85.00               |
| 10 | 11    | Orientado al logro      | 99.00             | 87.33               |
| 11 | 10    | Perfeccionista          | 89.00             | 84.00               |
| 12 | 8     | Poder                   | 74.00             | 70.67               |



### Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 10 de Octubre del 2016

Hora Evaluación : 01:19:11

Tiempo Utilizado : 16 minuto(s) 52 segundo(s)

## ASISTENTE CONTABLE PROY AGUA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO IEC - INVENTARIO DE ESTILOS DE COMPORTAMIENTO

### AFILIACIÓN



#### Descripción Perfil Alto

El sujeto tiende a ser más efectivo y a sentirse más cómodo en la presencia de otros. Generalmente lucha por mejorar y mantener aquellas relaciones interpersonales que son importantes para él. Valora el trabajo en equipo, la cooperación y las relaciones con ganancias para ambas partes. El sujeto expresa su agrado por la gente, y debido a sus sentimientos considerados y discretos, la gente tiende a devolverle este agrado.

### AGRESIVO A LA DEFENSIVA

#### Descripción Perfil Alto

El sujeto tiende a tomar una postura rígida y escéptica ante los otros. Este enfoque se origina en una creencia de que sus ideas son superiores a las del resto. A pesar de que el sujeto puede ser directo, es más propenso a oponerse a todo indirectamente. Es percibido como manipulador, debido a que tiene una tendencia a criticar de manera indirecta, y a la gente se le hace difícil saber lo que realmente piensa. El sujeto tiende a apartarse de los otros como una forma de autoproclamarse crítico. Los otros lo ven como implacable con su criticismo hacia ellos y sus ideas. Su tendencia a ser cínico usualmente enmascara sus sentimientos de baja autoestima. El sujeto piensa que no necesita a la gente, y mantiene alejada a la misma por medio de su actitud opositora, la cual previene una comunicación efectiva entre las partes. Una alta calificación en esta escala puede deberse a una reacción en contra de una situación específica que está ocasionando ira y frustración en el sujeto. El ser cínico y opositor puede significar que el individuo se rehúsa a cambiar sus opiniones como una forma de lidiar con algo que le está molestando. Una vez que la situación se resuelve es muy probable que este tipo de comportamiento desaparezca por completo o se reduzca en intensidad.

### APROBACIÓN

#### Descripción Perfil Alto

El sujeto normalmente se esfuerza demasiado para ganarse la aprobación de los otros y se deja llevar fácilmente a pesar de no siempre estar de acuerdo con ellos. Si no logra tener la aceptación de los demás se siente ansioso.

## AUTOREALIZACIÓN



### Descripción Perfil Alto

El sujeto tiene muchísima confianza en sí mismo y en su habilidad para hacer que las cosas sean mejores. El punto de vista saludable del individuo puede influenciar de forma positiva en su desarrollo personal, sus relaciones interpersonales y su efectividad en el trabajo. El sujeto es capaz de determinar lo que requiere una situación y actúa para poder mejorarla. Debido a que tiende a ser una persona de principios, lucha para poder vivir acorde a sus valores. A pesar de que puede sentir culpabilidad temporal por cosas que pudo haber prevenido, las situaciones negativas no tienden a preocuparle en gran medida. Usa los recursos que tiene a la mano de la mejor manera, y saca lo mejor de cada situación. A pesar de que se compromete al 100% en proyectos que le interesan, tiende a dejar de lado las situaciones que no encuentra satisfactorias. Su motivación para hacer las cosas viene exclusivamente desde sí mismo. El sujeto tiene varios intereses y está usualmente abierto para conocer nueva gente y tener nuevas experiencias. Los otros usualmente admiran su confianza en sí mismo, espontaneidad, y la alegría que experimenta solamente por el hecho de vivir.

## COMPETITIVO

### Descripción Perfil Alto

El sujeto se enfoca más en ganar que en la excelencia del rendimiento. Su preocupación por ser admirado puede ocasionar que sobreestime sus habilidades, y se apresure en participar en proyectos sin entender del todo su complejidad. Generalmente le gusta ser el centro de atención, por lo tanto cuando los otros se la quitan, pueden surgir sentimientos de envidia y celos. En vez de trabajar conjuntamente con los otros, para alcanzar una meta en común, tiende a trabajar en contra con la esperanza de sobresalir como el mejor. Esto puede generar una tensión considerable en sus relaciones interpersonales, los otros pueden cansarse de su competitividad y optar por evitarlo.

## CONVENCIONAL

### Descripción Perfil Alto

El sujeto probablemente considera que las reglas son más importantes que las ideas. Su comportamiento en extremo conservador le limita el hecho de probar nuevas cosas. El individuo tiene dificultad para tomar riesgos, por más de que sean pequeños. El ser convencional involucra cambiar la creatividad y la espontaneidad por sentimientos de seguridad. Su tendencia a esconderse detrás de regulaciones y procedimientos puede ocasionar que ignore sus propias creencias y opiniones.

## DEPENDIENTE

### Descripción Perfil Alto

El sujeto tiende a sentirse impotente en una o varias áreas de su vida, y piensa que sus esfuerzos no sirven para nada. Deja que otros controlen muchas de sus acciones y tiende a sentirse abrumado y amenazado la mayoría del tiempo. Puede interpretar mal las acciones de los otros y ser particularmente vulnerable a que le traten de mala manera. Para protegerse, deja que los otros tomen las decisiones y evita amenazarlos o retarlos. El sujeto puede ser muy sensible a los sentimientos de otras personas y a sus reacciones. A pesar de que la sensibilidad, modestia y delicadeza son los rasgos más positivos de este estilo de comportamiento, la persona puede ser percibida como demasiado agradable, y como resultado, sus opiniones y pensamientos pueden ser descartados por los otros. Debido a que el individuo tiende a dudar mucho de sí mismo, puede resultarle difícil el confiar en su propio juicio. Su naturaleza cautelosa puede prevenirle de proponerse metas o tomar riesgos. El establecer un patrón de comportamiento basado en la dependencia puede resultar en depresión o en el desarrollo de enfermedades relacionadas con el estrés.

## **EVASIVO**

### **Descripción Perfil Promedio**

#### **Si es que el puntaje es más cercano al polo alto:**

El sujeto tiene dificultad para darse crédito por sus fortalezas, por el contrario tiende a enfocarse en sus defectos. Puede optar por criticarse a sí mismo cuando comete errores, en vez de aprender de ellos y seguir adelante.

#### **Si es que el puntaje es más cercano al polo bajo:**

El individuo es usualmente seguro, aunque en ocasiones puede dudar de sus habilidades. Puede ser efectivo en el trabajo, pero puede titubear y tener dudas cuando tiene que hacerse cargo de nuevas responsabilidades.

## **ORIENTACIÓN AL LOGRO**



### **Descripción Perfil Alto**

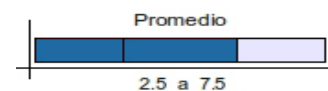
El sujeto tiende a sentirse muy motivado y retado por las situaciones a las que se enfrenta en la vida. Cree fervientemente que puede cambiar las cosas y transformarlas a la manera como él piensa que deberían ser, y no tiene miedo de tomar riesgos bien calculados y moderados. A pesar de que el sujeto reconoce que puede toparse con problemas y contratiempos, generalmente trata de tomar en cuenta todo lo que podría salir mal y formula planes de contingencia para poder realizar bien su trabajo. El sujeto normalmente obtiene satisfacción de plantearse y de guiarse por sus propias metas, y puede tender a imponer estas metas a los otros, sin ser consciente y sin ninguna malicia. Es más efectivo para promover el pensamiento orientado al logro, el ayudar a los otros a darse cuenta del poder personal que involucra el proponerse metas uno mismo. El sujeto quiere hacer las cosas bien, y tiende a enfocarse en la calidad de su rendimiento y de los resultados que logra. Normalmente el sujeto trabaja mejor cuando tiene menos supervisión, de esta manera puede resistirse a tratar de controlar lo que hace y la forma en que lo hace. De hecho el individuo puede verse tentado a abandonar las situaciones que no involucren innovación o un acercamiento dirigido por él mismo.

## **PERFECCIONISTA**



### **Descripción Perfil Alto**

El sujeto probablemente tiene dificultades para rendir al máximo. Tiende a buscar reconocimiento, asegurándose de que todas las áreas de su vida sean impecables. A pesar de que es una persona orientada a la tarea, normalmente mira los resultados de alta calidad como no suficientes debido a que no cumplen con sus estándares irreales. Para demostrar que es competente usualmente se fija metas demasiado altas para sí mismo y para el resto. Tiende a esperar demasiado de los demás y eso ocasiona que lo perciban como rígido y demandante. Las tendencias perfeccionistas del sujeto pueden limitar su productividad en el trabajo, debido a que este invierte demasiado tiempo (más del necesario) en varios proyectos, lo que le ocasiona problemas de salud como: cardiovasculares, dolores de cabeza constantes, migrañas, falta de sueño, úlceras y anorexia. El hecho de estar constantemente tratando de ser visto como perfecto genera un círculo vicioso. Si es que el individuo permite que esto pase, esta motivación se convierte en una regla en su vida.



#### Descripción Perfil Promedio

**Si el puntaje es más cercano al polo alto:**

Un deseo de control puede a ratos interferir con los esfuerzos del sujeto para dirigir a los otros. La tendencia del individuo para buscar poder, sobresale más durante situaciones estresantes, cuando es más probable que pierda el control. El sujeto puede sentirse amenazado por cualquier cosa que rete su control y autoridad. Normalmente responde a la presión actuando severo e inflexible.

**Si el puntaje es más cercano al polo bajo:**

El sujeto puede estar experimentando un liderazgo orientado hacia el poder, y como resultado puede adoptar una tendencia hacia este tipo de comportamiento. Prefiere tomar las decisiones por sí mismo y hacerse cargo de las mismas, y a veces tiene dificultad para que otros lo dirijan. \*El estar en la media debido al puntaje obtenido en esta escala, indica que podría alejarse o ir hacia este tipo de comportamiento, todo depende de los cambios existentes en su situación actual.

#### Humanista

La mayoría del tiempo

#### Ambicioso

La mayoría del tiempo

#### Respetado

La mayoría del tiempo

#### Cooperador

La mayoría del tiempo

#### Busca aprobación de los otros

Ocasionalmente

#### Demasiado cauteloso

La mayoría del tiempo

#### Tenso, inquieto

Casi nunca o nunca

#### Se resiente por cosas simples

Casi nunca o nunca

#### Orgulloso, Auto Suficiente

Ocasionalmente

#### No modifica fácilmente su opinión

La mayoría del tiempo

#### Cree más en las acciones que en las palabras

La mayoría del tiempo

#### Discreto

La mayoría del tiempo

#### Realista

La mayoría del tiempo

#### Atento

La mayoría del tiempo

La mayoría del tiempo

### Amigable

La mayoría del tiempo

### Necesita ser aceptado por todos

Casi nunca o nunca

### Actúa con mucho tino

La mayoría del tiempo

### Se juzga desfavorablemente a sí mismo

Ocasionalmente

### Cínico

Casi nunca o nunca

### Le gusta competir

La mayoría del tiempo

### Mandón

Ocasionalmente

### Práctico

La mayoría del tiempo

### Muy preocupado por quedar bien

Ocasionalmente

### Consigue logros

La mayoría del tiempo

### Alienta a entender

La mayoría del tiempo

### Optimista y realista

La mayoría del tiempo

### Servicial

La mayoría del tiempo

### Demasiado generoso

La mayoría del tiempo

### Complaciente

Ocasionalmente

### No agresivo

La mayoría del tiempo

### Insensible

Ocasionalmente

Fanfarrón, ostentoso

Casi nunca o nunca

Dominante

Ocasionalmente

Formal, eficiente

La mayoría del tiempo

Simpático

La mayoría del tiempo

Entusiasta

La mayoría del tiempo

Considerado

La mayoría del tiempo

Le gusta la responsabilidad

La mayoría del tiempo

Agradable

La mayoría del tiempo

Amigable todo el tiempo

La mayoría del tiempo

Modesto

La mayoría del tiempo

Se avergüenza fácilmente

Ocasionalmente

Negativo

Ocasionalmente

Piensa solo en sí mismo

Ocasionalmente

Es hostil, agresivo

Casi nunca o nunca

Competente

La mayoría del tiempo

Conservador

La mayoría del tiempo

Piensa por si mismo

La mayoría del tiempo

Alienta, anima a otros

La mayoría del tiempo

Es seguro de si mismo y relajado

La mayoría del tiempo

Diplomático, con tino

La mayoría del tiempo

Acepta los valores de otros fácilmente

La mayoría del tiempo

Dependiente de los otros

Casi nunca o nunca

Carece de confianza en si mismo

Casi nunca o nunca

Quejoso

Ocasionalmente

Confía en sus fortalezas

La mayoría del tiempo

Cree en el uso de la fuerza

Ocasionalmente

Busca retos

La mayoría del tiempo

Muy convencional

La mayoría del tiempo

Gran nivel de aspiración

La mayoría del tiempo

Desarrolla a otros

La mayoría del tiempo

Enérgico, con vida

La mayoría del tiempo

Mira lo mejor de la gente

La mayoría del tiempo

Necesita la aprobación de los demás

Casi nunca o nunca

Duda de si mismo

Ocasionalmente

### Evasivo

Casi nunca o nunca

### Testarudo

Casi nunca o nunca

### Trata de ser demasiado exitoso

Ocasionalmente

### Busca argumentos que apoyen su posición

La mayoría del tiempo

### Tiende a ser perfeccionista

La mayoría del tiempo

### Conformista

Casi nunca o nunca

### Le gustan tareas que requieran de habilidades

La mayoría del tiempo

### Hace que otros piensen por si mismo

La mayoría del tiempo

### Espontáneo

La mayoría del tiempo

### Sincero

La mayoría del tiempo

### Protector

La mayoría del tiempo

### Conformista, obediente

Ocasionalmente

### Se menosprecia a si mismo

Casi nunca o nunca

### Se opone a nuevas ideas

La mayoría del tiempo

### Se esfuerza por impresionar a los otros

Ocasionalmente

### Hace todo por si mismo

La mayoría del tiempo

### Trata constantemente de probarse a si mismo

La mayoría del tiempo

Sugestionable

Ocasionalmente

Disfruta de los retos

La mayoría del tiempo

Es el apoyo de otros

La mayoría del tiempo

Buen Líder

Ocasionalmente

Abierto, cálido

La mayoría del tiempo

Malcría a la gente con amabilidad

La mayoría del tiempo

Fácil de engañar

Casi nunca o nunca

Reservado

Ocasionalmente

Difícil de impresionar

La mayoría del tiempo

Egocéntrico

Ocasionalmente

Vengativo

Casi nunca o nunca

Severo pero justo

La mayoría del tiempo

Evita el conflicto

La mayoría del tiempo

Se fija sus propias metas

La mayoría del tiempo

Líder Popular

Ocasionalmente

Lleno de vida

La mayoría del tiempo

Relajado

La mayoría del tiempo

Demasiado optimista

La mayoría del tiempo

Tiende a pedir perdón constantemente

Casi nunca o nunca

Toma pocos riesgos

Casi nunca o nunca

Desconfiado

Ocasionalmente

Le gusta que la gente le vea y hacerse notar

La mayoría del tiempo

Dictatorial

Ocasionalmente

Carácter fuerte, directo, casi hostil

Ocasionalmente

Muy respetuoso con otros

La mayoría del tiempo

Honesto, directo con respecto a sentimientos

La mayoría del tiempo

Conoce las necesidades de la gente

Ocasionalmente

Bastante consciente de sus propios sentimientos

La mayoría del tiempo

Agradable para los demás

La mayoría del tiempo

Le gusta ser agradado

La mayoría del tiempo

Obedece con mucha facilidad

La mayoría del tiempo

Tiene dificultad para ser aceptado

Ocasionalmente

No perdona fácilmente una falta

Ocasionalmente

Se da ánimo constantemente, sube su autoestima

Ocasionalmente

Inasequible, abrupto

Casi nunca o nunca

Persistente

La mayoría del tiempo

Es conformista con sus logros

Casi nunca o nunca

Disfruta de planear

La mayoría del tiempo

Piensa en los otros

Ocasionalmente

Único e independiente en su manera de pensar

La mayoría del tiempo

Las personas son más importantes que las cosas

La mayoría del tiempo

Esta de acuerdo con todos

Ocasionalmente

Fácilmente influenciado por sus amigos

Ocasionalmente

Presenta ideas no riesgosas

Ocasionalmente

Preocupado por el estatus

Casi nunca o nunca

Gran necesidad de ganar

Ocasionalmente

Dogmático y rígido, tajante

La mayoría del tiempo

Trata de ser el mejor de todo

Ocasionalmente

Contradictorio

Ocasionalmente

Usualmente piensa a futuro

La mayoría del tiempo

Disfruta de enseñar a otros

La mayoría del tiempo

No oculta nada sobre sí mismo, transparente

La mayoría del tiempo

Bueno en las relaciones interpersonales

La mayoría del tiempo

Despistado y vacilante

Casi nunca o nunca

Reacciona ante algo en lugar de iniciarlo

Ocasionalmente

Evita tomar decisiones

Casi nunca o nunca

Usualmente se opone

Ocasionalmente

Es un mal perdedor

Casi nunca o nunca

Critica al resto de personas

Casi nunca o nunca

No tiene paciencia con sus propios errores

Ocasionalmente

Ofrece la mayoría de las veces ideas provisionales

Ocasionalmente

Buenas habilidades analíticas

La mayoría del tiempo

Es bueno enseñando

La mayoría del tiempo

Sabe como se siente la gente

Ocasionalmente

Le gusta compartir sus sentimientos y pensamientos

Ocasionalmente

Depende de su familia y amigos

Ocasionalmente

Predecible

Casi nunca o nunca

Se preocupa de sus propios problemas

Ocasionalmente

Critica a la gente por atrás de sus espaldas

Casi nunca o nunca

Espera ser admirado por otros

Ocasionalmente

Se ofende fácilmente

Casi nunca o nunca

Centrado en si mismo

La mayoría del tiempo

Indeciso

Casi nunca o nunca

Se gana la confianza y el respeto de los demás

La mayoría del tiempo

La gente confía en usted

La mayoría del tiempo

Perspicaaz, con buen juicio

La mayoría del tiempo

Trata de ayudar a los otros

La mayoría del tiempo

Le molesta el conflicto

La mayoría del tiempo

Bastante respetuoso con sus superiores

La mayoría del tiempo

Manipulable

Casi nunca o nunca

Culpa a los otros de sus propios errores

Casi nunca o nunca

Constantemente se compara con otros

Casi nunca o nunca

A la defensiva

Casi nunca o nunca

Puede ser indiferente

Ocasionalmente

Cree que las reglas son más importantes que las ideas

Ocasionalmente

Disfruta de tareas difíciles

La mayoría del tiempo

Sabe escuchar

La mayoría del tiempo

No esta a la defensiva

Casi nunca o nunca

Su criterio es influenciado si le gusta o no

Ocasionalmente

Perdona todo

Ocasionalmente

Dócil

Casi nunca o nunca

Se interesa superficialmente por las cosas

Casi nunca o nunca

Desconfía de los otros

Ocasionalmente

Hace juicios de valor al instante, brevemente

Ocasionalmente

Mira a los otros como egoístas

Casi nunca o nunca

Astuto, perspicaz y calculador

Ocasionalmente

Usualmente es incierto

Casi nunca o nunca

Explora más alternativas antes de actuar

La mayoría del tiempo

Dispuesto a tomarse un tiempo con las personas

Ocasionalmente

Creativo y original en las cosas

La mayoría del tiempo

Preocupación suficientes por las personas

Ocasionalmente

Piensa en función de lo que los demás piensan

Casi nunca o nunca

Dice lo que se espera que diga

La mayoría del tiempo

No se relaciona bien con otros

Ocasionalmente

No le gusta que lo critiquen

Ocasionalmente

Todo es un reto

La mayoría del tiempo

Necesita controlar al resto

Casi nunca o nunca

Parece ser motivado al éxito

La mayoría del tiempo

Parece que entendiera a los demás

Ocasionalmente

Aprende de lo errores y los corrige

La mayoría del tiempo

Mira a los otros como buenos (Fundamentalmente)

Ocasionalmente

Comunica ideas fácilmente

La mayoría del tiempo

Los otros confían en usted

La mayoría del tiempo

Se molesta cuando no es aceptado por los otros

Ocasionalmente

Sin criterio propio

Casi nunca o nunca

Parece tener conflictos fuertes

Casi nunca o nunca

No habla de cosas directamente

Ocasionalmente

Sobre estima la habilidad

Casi nunca o nunca

Se enoja fácilmente

Ocasionalmente

No pone énfasis en los sentimientos

Ocasionalmente

Le preocupa lo que los otros piensan

Casi nunca o nunca

Comparte bien las responsabilidades

La mayoría del tiempo

Le gusta calmar disputas

La mayoría del tiempo

No se molesta fácilmente

La mayoría del tiempo

Lidera porque le cae bien a los demás

Ocasionalmente

Hace cosas solo por recibir aprobación

Casi nunca o nunca

Hace cosas al pie de la letra

Ocasionalmente

Se molesta fácilmente en la mayoría de las situaciones

Casi nunca o nunca

Se opone a cosas indirectamente

Casi nunca o nunca

Tiende a tener una actitud de indiferencia y apatía ante los asuntos propios y los sociales

Ocasionalmente

Tiene poca confianza en la gente

Ocasionalmente

No parece necesitar a otros

Ocasionalmente

Tiende a aceptar su condición actual

La mayoría del tiempo

Los otros buscan su apoyo

La mayoría del tiempo

Gran integridad personal

La mayoría del tiempo

Acepta fácilmente el cambio

La mayoría del tiempo

Quiere que la gente confíe en usted, pero le resulta difícil

Ocasionalmente

Busca ayuda de los otros

Ocasionalmente

Deja que otros tomen las decisiones

Ocasionalmente

Nunca se opone a la autoridad directamente

La mayoría del tiempo

Siempre tiene que tener la razón

Ocasionalmente

Se resiste a recibir sugerencias de otros

Casi nunca o nunca

Constantemente parece poco amigable

Casi nunca o nunca

Le gusta ser reconocido por sus superiores

Ocasionalmente

Va al fondo del asunto

La mayoría del tiempo

Líder orientado a resultados

La mayoría del tiempo

Respeta confidencias

La mayoría del tiempo

Apasionante de conocer

La mayoría del tiempo

Le gusta incluir a los otros en actividades

La mayoría del tiempo

Inocente

Casi nunca o nunca

Se preocupa demasiado

Ocasionalmente

Poco interés por el logro

Casi nunca o nunca

Presumido, creído

Casi nunca o nunca

Le gusta ser visto como superior

Casi nunca o nunca

Rara vez admite sus errores

Ocasionalmente

Busca reconocimiento

Casi nunca o nunca

Confiable y estable

La mayoría del tiempo

